



Paso a Paso Para Escoger Un Producto Ganador

**Academia Winners Mastermind:
eCommerce Local en Colombia**



¿CÓMO ELEGIR UN PRODUCTO?

Uno de los mayores obstáculos a los que nos enfrentamos al momento de iniciar nuestro negocio de dropshipping es la **elección de un nicho** y los productos a vender. Y es comprensible, ya que es probablemente la mayor decisión que debes tomar y tendrá consecuencias a largo plazo sobre el éxito de tu negocio.



El error más común que se suele cometer es elegir un producto según intereses y preferencias personales. Esta es una estrategia aceptable si tu principal objetivo es trabajar con un producto que te interese, y no necesariamente el éxito de tu negocio.

Pero si tu meta principal es **construir un negocio rentable de dropshipping**, deberás considerar dejar de lado tus gustos personales al realizar estudios de mercado, *o por lo menos asegurarse de cumplir ciertos criterios*, iniciamos con uno de los más importantes de ellos que es:

NO VENDER LO QUE ME GUSTA A MÍ, VENDER LO QUE LA GENTE ESTÁ COMPRANDO.

Estos son los distintos pasos para escoger un producto ganador:

1. SABER QUÉ ESTÁN COMPRANDO LAS PERSONAS

Existen muchas maneras de hacerlo, vamos a compartirte un par de ellas que seguramente te ayudarán a iniciar.

GOOGLE TRENDS

Esta herramienta de Google, permite ver las estadísticas de resultados y búsquedas hechas por los internautas. Podrás clasificar la **búsqueda por fecha**, país, zona geográfica o sector.

Si vamos a sector de compras, podrás ver que productos se venden más por internet conforme a la búsqueda que hacen los usuarios en Google, introduciendo ciertas palabras clave (*es importante que amoldes tu tienda online a los principios del SEO*).

ESTADÍSTICAS DE ANUNCIOS DE ALIEXPRESS, AMAZON Y EBAY

Estas tiendas muestran listas periódicas de los anuncios incluidos en cada uno de los sectores y productos existentes de compra y venta. La mayoría de los anunciantes son profesionales, por lo que puedes ver que se vende más en internet, en las diferentes plataformas mencionadas

<http://listings.ebay.es>

https://sale.aliexpress.com/__pc/bestselling.htm

www.amazon.com/best-sellers/zgbs

www.amazon.com/s?k=As+Seen+On+TV

2. ¿ES UN PRODUCTO NOVEDOSO?

Escoger productos que representan algún tipo de novedad, algo diferente de lo que vemos en las tiendas, o en las mismas redes sociales. Una manera de hallar productos novedosos es visitar las grandes tiendas online que tienen **categorizados sus productos** y revisar aquellos que muestran como novedad o producto nuevo.

Compatibilidad

- ☐ Amazon Alexa
- ☐ Asistente de Google
- ☐ HomeKit
- ☐ IFTTT
- ☐ Nest
- ☐ SmartThings
- ☐ Wink

Certificación de Amazon

- ☐ Works with Alexa

Nuestras marcas

- ☐ Nuestras marcas

Opción de Empaquetado

- ☐ Empaque Abre Fácil

Nuevo y Próximo

- ☒ Artículos Recién Llegados
- ☐ Próximos Lanzamientos

Certificaciones

- ☐ Energy Star

Amazon Global Store

- ☐ Amazon Global Store

Estado

Extensor de rango NETGEAR N300 y de WiFi, Essentials Edition (EX2700)

★★★★☆ ~ 79,848

Computadoras personales

US\$39.89 ~~US\$56.70~~

Envío GRATIS a Colombia

Más opciones de compra

US\$ 29.99 (22 ofertas de artículos nuevos y usados)

NETGEAR Nighthawk Smart Router WiFi (R6700) - Velocidad inalámbrica AC1750 (hasta 1750 Mbps), negro

★★★★☆ ~ 75,359

Computadoras personales

US\$88.05 ~~US\$99.99~~

Envío GRATIS a Colombia

Más opciones de compra

US\$ 40.00 (42 ofertas de artículos nuevos y usados)

Certificado por Amazon: Compatible con Alexa

NETGEAR Nighthawk Combo cable módem y enrutador WiFi C7000-Compatible con todos los proveedores de cable incluyendo...

★★★★☆ ~ 17,621

Computadoras personales

US\$152.47 ~~US\$189.99~~

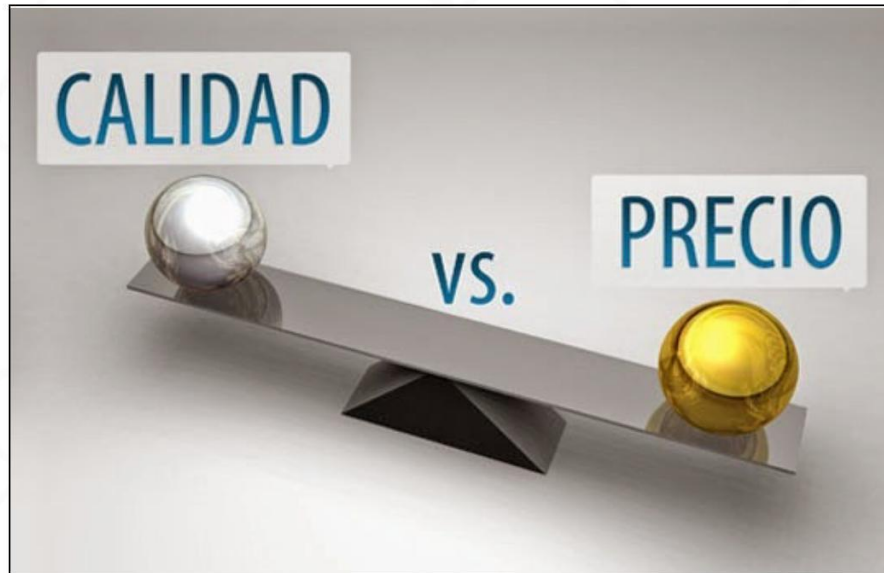
Envío GRATIS a Colombia

Disponible el 15 de mayo de 2021.

Más opciones de compra

US\$ 115.00 (24 ofertas de artículos nuevos y usados)

3. VALOR PERCIBIDO



El valor percibido consiste en la valía o *mérito que un consumidor asigna a un producto o servicio*. Por lo general, los compradores desconocen los factores que intervienen en la fijación de precios de un determinado bien, como los costos reales o estimados de producción. Por lo tanto, los usuarios confían en el atractivo emocional del mismo y en los beneficios que creen que recibirán.

4. COSTO DEL PRODUCTO

Fijarse que el costo del producto no sea muy alto, para que de un mayor margen de rentabilidad. Usualmente se toma como tope un máximo del 40% del valor final del producto para productos con valor final de más de \$100.000 COP. Para productos con un valor final menor, usualmente se toma como tope el 30-34%. *Lo ideal es que el costo del producto sea del 25%.*

5. ¿EL PRODUCTO PERMITE RECOMPRA?

Si el producto se termina, o necesita repuestos, es mucho mejor, que aquel que lo compran una sola vez en la vida.

6. ¿LAS PERSONAS QUIEREN COMPRAR MÁS DE UNO?



Si es un producto que las personas quisieran comprar más de uno, ayuda a **aumentar la rentabilidad**, ya que, con el mismo costo por venta y flete estamos aumentando el margen de rentabilidad, lo cual nos permite lanzar promociones que sean atractivas.

7. ¿EL VALOR DEL FLETE SE AUMENTA SI COMPRAN MÁS DE UNO?

Esto es muy importante, ya que no hacemos nada si escogemos un producto que a las personas les gustaría comprar más de uno, *pero al ser un producto muy pesado, nos generaría un aumento considerable en el costo del envío*, y eso haría que nuestra rentabilidad baje. Lo ideal entonces es elegir productos que no generen altos costos de envío y que faciliten el transporte de múltiples unidades sin inconvenientes.



8. ¿ES UN NICHU GRANDE O PEQUEÑO?



Esto determina la escalabilidad del producto. Si es un producto que cualquier persona necesita o quisiera tener, estamos hablando de un nicho grande. Podemos encontrar productos muy generales, pero hay que tener cuidado, porque pueden ser catalogados como “*commodities*”, es decir, productos cuyo valor percibido es muy bajo.

Hay que encontrar un equilibrio en este punto. Un buen ejemplo sería el ácido hialurónico, ya que es un producto que prácticamente a cualquier mujer, e incluso hombres, les gustaría comprar, pero es un producto con un valor percibido alto y no es fácil de conseguir en tiendas físicas.

9. ¿SOLUCIONA UN PROBLEMA?

Es muy importante escoger un producto que de alguna manera le ahorre bien sea tiempo o recursos a las personas, que represente un beneficio para la persona.



10 ¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA EL PRODUCTO EN EL MERCADO?

Debemos hacer una investigación del producto para saber si ya lleva mucho tiempo en el mercado, lo cual se refleja en más competencia, mayores costos de publicidad y posiblemente un precio de venta menor. Tratar de **identificar bien sea o productos nuevos con un gran potencial**, o productos que estén demostrando un buen nivel de ventas, pero que lleven poco tiempo (2-3 meses) en el mercado.



Si tu producto responde positivamente a estas preguntas y criterios puedes tener la plena seguridad de tener un producto ganador, *ahora lo que debes hacer es establecer una buena campaña de marketing que te asegure los mejores resultados*, si necesitas más asesoramiento contáctanos, en Academia Winners™ contamos con diferentes eventos y programas que te ayudarán a consolidar tus metas como afiliado o como comerciante online en el corto y mediano plazo.

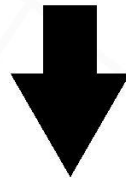
¡Academia Winners™ es la referencia del Marketing y Publicidad Digital en Latinoamérica y el mundo!

Se especializa en educar, lanzar, crecer, y escalar marcas, servicios y productos con las últimas estrategias de Marketing y Publicidad Digital.

Un equipo de trabajo basado en **Growth Marketing Y Performance Advertising**, es decir, **RESULTADOS** Medibles y Cuantificables del Crecimiento y Mejora de los Objetivos de cualquier empresa.

LA ACADEMIA WINNERS™ fue fundada por dos veteranos de la industria del Marketing Digital con una trayectoria de más de 10 años de experiencia, con cientos de clientes y estudiantes satisfechos, proyectos multimillonarios y resultados excepcionales en la generación de miles clientes y ventas a nivel mundial.

Si necesitas más información contáctanos
haciendo clic en el botón a continuación.



**HAZ CLIC AQUÍ PARA
MÁS INFORMACIÓN**

